Ce înseamnă să fii congruent

On Ianuarie 30, 2009

Învață să comunici dincolo de cuvintele pe care le rostești, cu scopul de a putea interacționa mai bine cu ceilalți și de a discerne mai bine calitatea mesajului lor.

În dimineața aceasta am citit cartea "Bien se connaitre pour bien piloter să vie", scrisă de Erica Guilane-Nachez. Nu cred că este nevoie să spun mai multe decât s-a spus în această carte, fiindcă leadershipul urmează traiectoria aceleași gândiri, dincolo de condiționările pur individuale și sociale. Citiți cu atenție acest fragment, și recunoașteți-vă adevăratul sine (vocea interioară).

Învățați să fiți mereu congruent. Congruența este termenul care, în PNL și TNPro, desemnează compatibilitatea sensurilor între verbal și non-verbal, acordul profund dintre ceea ce spune și ceea ce emană dintr-o persoană prin intermediul non-verbalului. A fi congruent înseamnă a fi autentic, înseamnă a gândi cu adevărat și a crede ceea ce spui. Conștient sau nu, interlocutorul percepe acest acord și atunci este convins de sinceritatea lucrurilor ce i se spun.

Sunteți congruent atunci când săriți în sus de bucurie pentru că ați fost promovat și strigați: "Ura, sunt fericit, fericit, fericit".

Atunci când îl felicitați călduros în mod verbal pe rivalul care a obținut promovarea pe care o urmăreați de multă vreme, dar pe dinăuntru turbați de furie, sentimentul acesta transpare mai mult sau mai puțin în mod non-verbal - exceptând cazul în care sunteți un mare actor. Există și așa ceva, sunt oameni care au învățat să comunice. Acum nu sunteți congruent. Atenție: a căuta congruența nu înseamnă a dori să manipulați. Și de data asta, există o utilizare bună și una proastă a acestui instrument. Este politicos să nu vrei să strici cuiva bucuria victoriei, manifestându-ți ciuda, fiind natural să trăim un astfel de sentiment atunci când pierdem. În cazul acesta, congruența se pune în slujba politeții noastre.

Leadership: Ești în stare să orientezi Inconștientul persoanei de lângă tine în direcția obiectivului tău, în direcția a ceea ce țintești prin intermediul comunicării?

Străduiți-vă deci să vă observați în perioada care urmează. Să conștientizați ce comunicați dincolo de cuvintele pe care le rostiți. Apoi, corectați ce trebuie corectat, antrenându-vă să manifestați o expresivitate congruentă mai mare. Învățați să faceți gesturi care să vă susțină discursul. Nu ezitați să vă folosiți mâinile, corpul, pozițiile, ochii. Gândiți-vă să vă ocupați spațiul ce vă aparține: nu țineți brațele lipite de corp. Dați din cap. Folosiți tot ce v-a dat natura pentru a fi expresiv în congruență.

Astfel, veți avea deja atuuri enorme pentru a vă face înțeles și pentru a fi crezut - pentru că se va simți sau se va percepe că sunteți autentic.

Dar, îmi veți spune, și dacă trebuie să mint ? "Nu orice adevăr este bine să fie spus", afirmă înțelepciunea populară. Și făcând lucrul acesta, trebuie să fiți congruent, dacă nu, minciuna voastră nevinovată nu va prinde sau nu va prinde suficient. Imaginați-vă un prieten grav bolnav, la spital. Acesta geme: "Nu mai scap". Dacă îi spuneți: "Ba da ! Ai să scapi" și adăugați glumind: "Iarba rea nu piere", gândindu-vă că, de fapt, prietenul vostru nu se va vindeca, îi veți comunica asta în mod non-verbal Inconștientului (convingerea voastră profundă) și nu veți face decât să îi întăriți frica de moarte.

Așadar, învățați să fiți congruent în toate situațiile. Trebuie să orientați Inconștientul persoanei în direcția obiectivului vostru, în direcția a ceea ce țintiți prin intermediul comunicării. Și nu va fi eficient decât dacă sunteți congruent la nivel verbal și non-verbal.

Leadership: Te-ai antrenat să "auzi" într-un mod diferit, așa încât să îți îmbogățești capacitatea de percepție și înțelegere?

Fie că scopul vostru este să obțineți ultimul compact disc al cântărețului vostru preferat sau să vindeți unui client planta verde care îi va decora perfect interiorul. Să îl faceți pe partenerul de viață să vă însoțească la cinema sau să vă convingeți patronul să vă dea vouă un post ce se eliberează; fie pentru un interviu pentru o angajare sau pentru a propune unui producător proiectul vostru de scenariu; fie că este pentru a refuza produsul pe care vrea să fiți convins să îl cumpărați sau pentru a face un întreprinzător să semneze un contract enorm... Amintiți-vă mereu că Inconștientul ascultă și interpretează.

Ar trebui să vă antrenați să reperați elementele non-verbale privind cu atenție la oamenii noștri politici, la televizor. Nu vă opriți la sensul cuvintelor pe care ei le rostesc, ci priviți-i. Observați-i, transferați-vă capacitatea de "ascultare" în percepția vizuală. Cu puțin antrenament, veți începe și voi să vă dați seama - într-un mod conștient și nu numai vag - că aici, în cutare moment al discuției, este o minciună, o disimulare, o jenă. Este, într-adevăr, foarte instructiv. Fără să vă fi ascuțit atenția, Inconștientul vostru ar fi perceput foarte bine că ceva nu este în regulă și apoi această senzație s-ar fi pierdut, în vreme ce Conștientul vostru nu ar fi înregistrat decât sensul cuvintelor.

Trebuie deci să deveniți receptiv la non-verbalul celuilalt. Nu pentru a căuta ceartă, ci pentru a înțelege mai profund și într-un mod complet, cu scopul de a putea comunica mai bine cu el și de a discerne mai bine calitatea mesajului său. Să înveți să comunici dincolo de cuvintele pe care le rostești, așa încât să-ți îmbogățești capacitatea de percepție și înțelegere. Să urmăm aceste sfaturi, dar să nu uităm ce spunea scriitorul român Ionel Teodoreanu: "Sentimentele nu-și însușesc niciodată filozofia minții."

Leadershipul urmează o altă regulă, care acum ar trebui să fie evidentă: "O comunicare bună depinde de fundalul spuselor tale, încât să-ți manifești stima pe care o porți interlocutorului tău, găsind mereu ceva pentru a-l valoriza".

Învățați să fiți mereu congruent prin a face plăcere celorlați – acesta este cel mai mare vector de putere autentică pe care îl puteți avea asupra lor. Această atitudine de recunoaștere a celuilalt se aplică tuturor interlocutorilor voștri, în toate cazurile, copii, adulți, partener de viață, clienți, patron, colaboratori, grupuri, prieteni. Nu uitați acest ultim sfat pe care îl oferă Erica Guilane-Nachez:

A-l denigra pe celălalt, a-l face ridicol sau a „mătura" cu el pe jos pot fi niște obiective pentru unii. Aceasta însă nu va însemna comunicare niciodată și, în general, este semnul unei așezări mediocre a eului. Numai cineva slab încearcă să îl zdrobească pe altul mai slab decât el. Pe de altă parte, cineva cu adevărat puternic și împlinit este sigur de forța lui și încrezător în fericirea sa, nu are absolut nici o nevoie psihologică de a-și demonstra puterea în felul acesta.

O persoană care chiar este puternică mai degrabă se va apleca pentru a-i sprijini pe cei cărora le este greu să se țină pe picioare. Astfel, dacă aveți supărătoarea tendință de a-l înjosi pe celălalt (partenerul de viață, copilul, pe cei apropiați sau mai puțin apropiați), întrebați-vă ce nu merge bine înăuntrul vostru și cum să ameliorați această situație. Dar să nu vă întrebați de ce aveți probleme în contactele umane !

Trebuie să recunoaștem că celălalt are dreptul să se respecte ego-ul -sau, dacă nu, să păstrăm distanța și să nu încercăm să comunicăm cu el. în cazul în care căutați ajutor și cooperare, plăcerea de a fî împreună sau, mai prozaic spus, dovada bunei purtări, amintiți-vă mereu că ego-ul din fața voastră este cheia care va deschide sau va închide „încuietoarea" ușii care dă spre scopul vostru.

* Notă: Guilane-Nachez, Erica - Sansa e de partea ta, Editura Polirom, 2003

Source: https://neculaifantanaru.com/ce-inseamna-sa-fii-congruent.html